

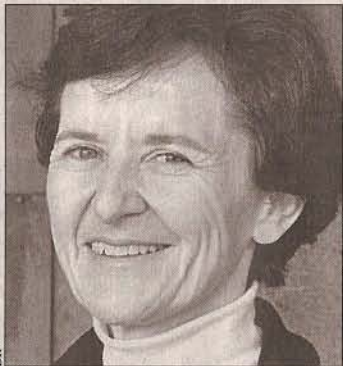
«Les business angels gardent le frisson de l'entrepreneur»

Start-up L'antenne romande de Business Angels Suisse veut soutenir une vingtaine de sociétés par année

Ça n'a pas tardé. A peine créée, l'antenne romande de l'association Business Angels Suisse (BAS) a présenté à 23 investisseurs quatre jeunes sociétés, dont les activités vont de la bio-simulation pour les pharmas à la conception d'un antivol pour bagages sur téléphone portable. Créée en 2004 en Suisse alémanique sur la base de deux associations existantes, BAS a tardé à s'implanter en terres romandes notamment en raison du grand nombre de structures déjà présentes. Une telle démarche y a pourtant sa place, juge Caroline M. Gueissaz. Naguère active à la promotion économique neuchâteloise, celle-ci dirige le nouveau club romand.

Le Temps: *Qu'est ce qui distingue votre association des organismes de capital-risque?*

Caroline M. Gueissaz: Nous n'arrivons pas au même moment de la vie de l'entreprise. Nous intervenons lorsque le créateur de start-up a épuisé ses fonds propres, ou ceux fournis par des proches. Par exemple, il a déposé un brevet, ou se trouve sur le



Caroline M. Gueissaz, directrice de Business Angels Suisse romande.

point de le faire. Nous investissons entre 200 000 francs et 2 millions au maximum, et n'avons pas les mêmes exigences de rentabilité que le venture capital. En outre, l'association n'est pas un fonds: chaque membre investit de manière individuelle. Les membres peuvent se grouper pour investir, ils s'entendent alors sur un même contrat d'investissement qui précise par exemple les parts respectives et les conditions de sortie.

– D'où viennent vos premiers investisseurs?

– Certains ont gagné de l'argent dans leur secteur et ont vendu leur entreprise, comme Nicolas Wavre (Etel). D'autres sont néanmoins toujours aux commandes, mais les affaires marchent et ils ont du temps. En termes de secteurs, ils représentent de manière assez exhaustive l'économie romande, de la mécanique aux biotechs. Ils apprécient ce système car ils risquent leur argent comme ils veulent, à la différence d'un fonds. Ils gardent le sain frisson de l'entrepreneur.

– Combien d'investisseurs espérez-vous regrouper?

– Actuellement, nous avons 14 membres stricto sensu, et j'invite 90 personnes à nos réunions. Nous visons 35 membres en fin d'année. A Zurich, ils sont 45. Je souhaite d'ailleurs une duplication avec Zurich pour les projets soutenus: que les entrepreneurs puissent se présenter auprès des deux régions. Sur l'ensemble de la Suisse, quelque 200 start-up sont dans le pipeline. Pour la Suisse romande,

nous voulons présenter 20 sociétés par année aux investisseurs, après sélection sur la base de leur inscription sur notre site internet.

– Face aux créateurs de start-up, qui portent leur projet depuis longtemps, cette arrivée des business angels est-elle source de tensions?

– L'un des business angels entre au conseil d'administration, et des conditions sont souvent assorties au contrat d'investissement. Le but est d'apporter une expérience, des réseaux, et de renforcer une équipe, notamment dans la gestion ou la vente. Ce peut être difficile pour certains créateurs qui ne veulent pas partager. Mais à l'inverse, certains sont demandeurs. Ils ont l'humilité de reconnaître leurs lacunes, c'est souvent le prix du succès.

– Dans votre documentation, vous demandez aux candidats des «perspectives de revenus extraordinaires» et un «management solide». Pour des start-up, n'est-ce pas l'œuf et la poule?

– C'est une façon de placer la barre

assez haut, à cette aune: le potentiel de marché. La question que tout créateur de start-up devrait se poser. Nous ne demandons pas un business plan complet, ni une étude de marché – les business angels sauront d'ailleurs voir s'il y a intérêt ou non. En outre, nous tenons aussi compte de recommandations, ou des appuis du type CII Start up. L'un des critères est bien sûr le montant recherché par le fondateur d'une start-up, qu'il soit dans notre fourchette. Nous n'excluons pas des sociétés de service, mais la sélection y est plus difficile car le potentiel d'innovation n'est pas toujours évident. Et la proximité géographique est aussi un critère.

–... à l'heure de la mondialisation?

– Oui, car certains business angels veulent pouvoir apporter leur expérience, s'investir personnellement, et sont prêts à y consacrer du temps. Mais ils veulent rester proches. Avec le nombre important de start-up que compte la Suisse romande, ce fait explique la nécessité d'une telle antenne

Propos recueillis par N. Du.